

## Article

---

« "Au-delà de quelles frontières?" »

Jacques Henry

*L'Actualité économique*, vol. 52, n° 4, 1976, p. 566-576.

Pour citer cet article, utiliser l'information suivante :

URI: <http://id.erudit.org/iderudit/800705ar>

DOI: 10.7202/800705ar

Note : les règles d'écriture des références bibliographiques peuvent varier selon les différents domaines du savoir.

---

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter à l'URI <http://www.erudit.org/apropos/utilisation.html>

---

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche. Érudit offre des services d'édition numérique de documents scientifiques depuis 1998.

Pour communiquer avec les responsables d'Érudit : [erudit@umontreal.ca](mailto:erudit@umontreal.ca)

## « AU-DELÀ DE QUELLES FRONTIÈRES ? »

Tout enfant normalement développé qui sait pointer du doigt saurait, par une nuit sans nuage, répondre « exactement » à la question : « Où la lune est-elle située ? » Evidemment, la réponse de l'enfant, tout en étant « exacte », ne serait pas assez « précise » pour satisfaire aux exigences techniques de l'astronaute qui désire utiliser la réponse pour effectuer avec succès le périple de la terre à la lune et en revenir.

Il en est de même pour ceux qui se demandent : « Quelle devrait être la politique commerciale que devrait adopter le Canada au cours de ce dernier quart de siècle ? » Tout économiste bien formé peut fournir une réponse « exacte » à cette question en pointant sommairement dans la direction générale du libre-échange. Cependant, comme cette réponse fait abstraction du temps, du lieu et des circonstances, elle est indistinctement valable pour n'importe quel pays ; est-elle suffisamment précise pour répondre aux exigences du décideur public qui devra définir, mettre en œuvre et mener à terme la politique commerciale canadienne de l'avenir ? C'est précisément cette question que se sont posée ceux qui ont contribué à ce numéro spécial de *L'Actualité économique*.

Ce qui vient d'être dit ne vise nullement à laisser entendre que le libre-échange n'est pas une bonne réponse à la question précise qui a été posée. Bien au contraire, cette réponse est scientifiquement fondée sur une théorie qui, comme nous l'a déjà rappelé Paul Samuelson, n'est ni fausse, ni triviale. Cependant, en matière de politique économique, il est permis que l'on exige d'une réponse qu'elle soit suffisamment précise, afin d'éviter que d'autres s'interrogent sur sa pertinence.

Tous ceux qui ont contribué à ce numéro spécial sur la politique commerciale canadienne partagent à l'unanimité l'avis que la réponse apportée par le Conseil économique du Canada à la question qui lui était posée est exacte ; cependant, la plupart ont trouvé la réponse suffisamment imprécise pour mettre en doute sa pertinence. Pouvait-on s'attendre à un degré plus élevé de précision dans une étude qui émane d'un tel organisme ? Peut-être que non, du moins si l'on partage la thèse d'Albert Breton, selon laquelle le Conseil économique du Canada est une « institution de blocage » capable d'établir des principes de base, mais non de définir des politiques concrètes.

Lorsqu'il cherche à contribuer de façon pertinente à la définition d'une politique économique concrète, l'économiste aborde normalement la question sur trois plans :

a) sur le plan analytique, en formulant une théorie qui repose forcément sur une certaine vision de la réalité et dont il sait tirer des prescriptions exactes mais imprécises à ce stade, parce que trop générales ;

b) sur le plan empirique, en utilisant ses connaissances de l'histoire du pays en question et un sens aigu de l'observation des faits pertinents, afin de s'assurer de l'adéquation plus ou moins parfaite entre la vision pré-analytique sous-jacente à la théorie qu'il utilise et les particularités de la réalité complexe sur laquelle il est censé se pencher ;

c) sur le plan opérationnel, en s'efforçant de formuler des recommandations suffisamment précises pour que le décideur public soit en mesure d'apprécier qu'elles sont non seulement vraies et non triviales dans le contexte de la théorie abstraite qui a été utilisée, mais encore dans la réalité quotidienne qui seule est pertinente pour les agents socio-économiques qui devront en subir les conséquences.

Deux de nos auteurs, Camille Bronsard et F. Kalala Kabuya, définissent le contexte analytique qui est pertinent à l'analyse de la politique commerciale. Deux autres, Jean-Guy Latulippe et Kimon Valaskakis, situent l'analyse dans une perspective empirique et historique, le premier en nous ramenant un peu plus de cent ans en arrière, et le second en nous invitant à étudier quelques scénarios d'avenir. Tous les autres auteurs abordent le problème sur le plan opérationnel et se livrent à une analyse détaillée du degré de pertinence de la réponse proposée par le Conseil économique du Canada à la question posée.

Le seul cadre analytique qui soit intégralement pertinent pour l'analyse scientifique d'une politique économique quelconque dans un contexte d'équilibre général est magistralement synthétisé par C. Bronsard et F.K. Kabuya. Dès le départ, ils nous rappellent que la recherche d'un optimum pur <sup>1</sup> n'est sans doute pas de ce monde, dans lequel nos efforts devraient plutôt porter sur la réalisation d'un optimum de compromis.

Utilisant une fonction bergsonienne d'utilité, ils montrent comment le couplage idéal du secteur de la production intérieure au secteur de la consommation intérieure peut se faire par le truchement de péages optimaux (i.e. par le biais d'écarts entre les prix à la consommation et les prix à la production) qui reflètent le pouvoir (e.g. le pouvoir de monopole) des macro-agents (e.g. Etat, syndicats, patronat, etc.) sur le plan intérieur, et traduisent leurs préférences relatives aux prix ou aux structures internes. Dès lors, l'on voit que les prix ne sont plus les signaux objectifs impersonnellement transmis par les marchés aux micro-agents

---

1. Les expressions *first-best*, optimum pur, optimum sans compromis et optimum économique peuvent être utilisées comme équivalentes ; il en va de même pour les expressions *second-best*, optimum de compromis et optimum socio-économique.

censés impuissants. De la même manière, le couplage idéal du secteur extérieur aux secteurs internes permet de définir les péages externes optimaux qui reflètent le pouvoir de l'ensemble des macro-agents internes vis-à-vis le reste du monde. Donc, dans un univers de macro-agents qui, à titre individuel ou collectif, sont titulaires d'un certain pouvoir, le seul référentiel qui soit pertinent est un optimum de compromis.

Bronsard et Kabuya en concluent que l'idéal du GATT, tout comme celui du Conseil économique du Canada, est mal défini : la simple élimination des péages externes, quelle que soit leur nature, ne peut nullement garantir que l'économie se rapprochera de son optimum pur. Il en serait tout autrement au tableau noir où le référentiel pertinent serait précisément l'optimum pur. Cependant, étant donné la réalité et la répartition mondiale du pouvoir dans le monde contemporain, l'on ne peut affirmer que le simple renoncement par un ou plusieurs pays à leurs péages externes constituera de façon certaine une amélioration. Les vues du Conseil économique du Canada sur la politique commerciale de demain sont donc *partielles* : elles ne touchent que certains péages externes et elles reposent sur un paradigme dont on a au préalable pris soin d'évacuer la notion même de pouvoir.

L'analyse du traité de réciprocité présentée par J.-G. Latulippe nous situe dans un contexte historique dont les caractéristiques sont beaucoup plus conformes aux hypothèses sous-jacentes à l'étude du Conseil économique du Canada, c'est-à-dire un contexte dans lequel les péages externes acquièrent une importance relative d'autant plus grande que les seuls péages internes qui existent à toute fin pratique sont les coûts de transport. Déjà, au milieu du 19<sup>e</sup> siècle, le Canada apprenait à se comporter comme un « petit » pays qui doit s'ajuster au reste du monde. Obligé de réorienter son commerce suite à l'adoption du libre-échange par l'Angleterre, le Canada opte pour la réciprocité avec son voisin du sud ; au terme du traité de réciprocité en 1866, le même problème de rajustement se pose. La conclusion de Latulippe est que, en autant que les données statistiques disponibles permettent d'en juger, le cours des événements fut beaucoup moins déséquilibrant qu'on ne l'escomptait généralement : l'impact du traité sur le Canada apparaît comme négligeable et les conséquences de son abrogation moins désastreuses qu'on ne l'anticipait.

Le cas analysé par Latulippe constitue un autre exemple historique du « pessimisme » caractéristique des Canadiens qui ont toujours été portés à exagérer l'étendue des rajustements que l'économie mondiale impose à leur « petit » pays, qu'il s'agisse du libre-échange choisi par l'Angleterre au milieu du 19<sup>e</sup> siècle ou de la tendance contemporaine à la formation de blocs au sein desquels les échanges sont libéralisés et dont le Conseil économique du Canada a fait grand état. Cependant avant de conclure que l'analyse de Latulippe permet de minimiser les problèmes de rajustement interne occasionnés par une réorientation de la politique

commerciale, il faut se rappeler que le contexte historique dans lequel son analyse s'inscrit se rapproche beaucoup plus de la vision de J. de V. Graaf que de celle de Bronsard et Kabuya.

Dans sa contribution, H.C. Eastman rappelle que l'amélioration du fonctionnement de l'économie canadienne attendue par le Conseil économique du Canada repose sur des résultats analytiques bien établis : le libre-échange rendra les industries produisant des biens importables plus efficaces et les forcera à rationaliser leurs activités, il permettra une spécialisation plus poussée et une productivité plus élevée dans les secteurs d'activité où résident nos avantages comparés, et il sera favorable à l'éclosion d'un dynamisme innovateur qui fait défaut au Canada. Eastman accepte également la position du Conseil économique du Canada, selon laquelle le libre-échange contribuerait à réduire la mainmise étrangère sur l'économie canadienne. Cependant, il souligne prudemment que, dans l'état actuel de nos connaissances, les attentes énumérées ci-haut ne peuvent que prendre la forme de conclusions d'ordre qualitatif, et non quantitatif ; en d'autres termes, nous ignorons l'étendue de la rationalisation sectorielle qui fera suite au libre-échange, nous ne pouvons précisément prédire dans quelles activités le pays se spécialisera davantage (bien que nous puissions entretenir quelque soupçon concernant celles qu'il faudra éventuellement abandonner), et nous ne pouvons dire dans quelle mesure le dynamisme innovateur sera plus fréquent et la mainmise étrangère moins importante.

Si Eastman opte si résolument pour une politique commerciale qui s'oriente dans la direction générale du libre-échange en dépit des imprécisions d'ordre quantitatif qu'il a lui-même notées, c'est qu'il estime que toute la recherche pertinente à la formulation de la politique extérieure dans le contexte du paradigme d'un « petit » pays sans pouvoir a été faite. Sur ce point, Bronsard et Kabuya lui donneraient raison : le tarif optimal pour un « petit » pays est nul.

La prescription d'Eastman pour le « petit » pays qu'est le Canada ne surprend donc pas : comme nous n'avons aucun contrôle sur les péages étrangers qui frappent nos exportations et dont l'existence témoigne, pour ainsi dire, de la malveillance des autres, il nous est par ailleurs loisible de faire unilatéralement disparaître les péages externes dont nous frappons nos propres importations, car la survie de ces péages ne peut que témoigner de notre propre masochisme. En d'autres termes, la position d'Eastman revient à dire que le Conseil économique du Canada *va trop loin* : au lieu de deux pas en avant (le deuxième consistant pour le reste du monde à éliminer ses péages externes), il en suggère un seul dans l'immédiat, à l'exemple de la Suisse dont il cite le cas.

Eastman pousse son analyse qualitative plus loin et suggère que le problème de la répartition tant sectorielle que régionale des gains et

des coûts découlant du libre-échange ne sont que des questions relativement mineures, dès lors qu'on adopte une perspective à long terme. Sur ce point, tous les autres auteurs ne manquent pas de marquer leur désaccord. Par ailleurs, bien qu'il ait raison de reprendre l'idée émise par le Conseil économique du Canada à l'effet que « le Canada est devenu un îlot isolé et anachronique » dans un monde où divers marchés communs englobent pratiquement tous les pays industrialisés, plusieurs parmi les autres auteurs souligneront qu'un tel monde de « clubs privés » est beaucoup plus concurrentiel comme l'entend généralement l'homme d'affaires plutôt que l'économiste.

Mais la question majeure laissée en suspens par Eastman et abordée de front par Bronsard et Kabuya est la suivante : dans un monde dans lequel seuls des optimums de compromis sont concrètement réalisables, l'opinion publique n'est-elle pas plus réaliste que l'opinion scientifique fixée sur le cas peu pertinent d'un optimum pur en soupçonnant que, pour être efficace, il faut que les mesures impersonnelles que présuppose le libre-échange unilatéral soient accompagnées de politiques complémentaires appropriées qui doivent sans doute impliquer des péages internes ? Eastman donne par ailleurs un excellent exemple d'un paradigme dont l'adéquation avec la réalité observée ne laisse aucun doute : celui qui est utilisé pour l'analyse des taux de change fluctuants. Les prescriptions qu'on en a tirées sont non seulement vraies dans le paradigme, mais aussi pertinentes dans la réalité<sup>2</sup>, sans qu'on ait besoin de politiques complémentaires pour apaiser les craintes des hommes d'affaires qui ne peuvent plus fonder leurs calculs sur un taux de change courant fixe.

Pour sa part, R. Shearer adopte comme point de départ de son analyse la même hypothèse qu'Eastman et le Conseil économique du Canada : le Canada est un « petit » pays, ce qui implique non seulement que le tarif canadien optimal soit nul, mais encore que toute réduction du tarif existant doit procurer des gains certains au pays. Il admet cependant que cette hypothèse le gêne quelque peu, non pas tellement parce qu'on pourrait démontrer qu'elle est fausse, mais plutôt parce qu'elle prédétermine trop exactement la réponse apportée à plusieurs questions importantes. Il suggère donc d'utiliser quand même cette hypothèse, car si elle permet de rassurer l'analyste concernant l'existence de gains réels découlant du libre échange, celui-ci pourra en conséquence consacrer le gros de ses énergies à préciser l'importance numérique et la répartition de ces gains.

---

2. Je cherche par cette phrase à compléter l'histoire racontée par Samuelson et citée par Eastman, en soulignant que S. Ulam, qui s'inquiétait au sujet de la vérité et de la non-trivialité des proportions avancées par les économistes, est le même mathématicien qui a consacré une partie de sa vie à collaborer avec le physicien E. Teller pour mettre au point cette chose si pertinente qu'est la bombe H.

Sur la question de la réallocation des ressources consécutive à l'adoption du libre-échange unilatéral, Shearer rappelle que les industries qui exploitent les ressources naturelles connaîtraient une expansion, tandis que les industries manufacturières subiraient une contraction. Il ajoute que c'est en partie pour cette dernière raison que le Conseil économique du Canada rejette le libre-échange unilatéral. Selon lui, le Conseil aurait dû procéder au moins qualitativement, sinon quantitativement, à l'analyse de la réallocation des facteurs et de l'impact sur leur offre des changements dans les prix relatifs.

Une autre carence analytique importante notée par Shearer concerne l'impact du libre-échange unilatéral sur la répartition fonctionnelle (sur laquelle le Conseil ne dit rien de quantitatif), régionale et personnelle. Pourtant, le problème de la répartition n'est pas d'ordre secondaire : la répartition fonctionnelle est d'autant plus importante que l'offre des facteurs est censée être élastique, la répartition régionale n'est pas à négliger dès lors que certains facteurs sont moins mobiles que d'autres, et la répartition personnelle se situe au cœur des préoccupations du décideur public dans toute économie humaniste. Plus grave encore, le Conseil fait intervenir le problème de la mainmise étrangère pour motiver ses recommandations, mais il néglige complètement celui de la répartition du revenu entre les résidents et les non-résidents. Enfin, Shearer s'étonne qu'on ait complètement négligé de se pencher en détails sur le problème de l'harmonisation de la politique commerciale et des autres politiques, telles l'immigration et, pourrions-nous ajouter, l'aide au développement.

En résumé, pour Shearer, le Conseil économique du Canada s'est livré à une *analyse trop sommaire* du libre-échange unilatéral, une *analyse trop optimiste* du libre-échange multilatéral, et en tout état de cause à une *analyse presque toujours tronquée du long terme*.

Wilkinson, pour sa part, conseille judicieusement la *prudence* avant de traduire en politique les conclusions des analyses du Conseil concernant le libre-échange Canada-Etats-Unis. Selon lui, les avantages nets de cette formule peuvent s'avérer inférieurs à ce qu'attend R. Wonnacott sur l'étude duquel le Conseil s'appuie, surtout si l'on admet que l'on peut raisonnablement différer concernant la pondération à accorder à certaines éventualités dont le Conseil a tenu compte, et en faire intervenir d'autres que le Conseil a négligées.

Wilkinson pose une série de questions fort pertinentes. Pourquoi les firmes américaines et étrangères viendraient-elles s'établir au Canada pour desservir un marché naturel qui se situe plus au sud ? Pourquoi devrait-on s'attendre à ce que la balance commerciale canadienne accuse un excédent et que les termes de l'échange s'améliorent à long terme ? Peut-on s'attendre à une augmentation de l'emploi manufacturier, alors que nos avantages comparatifs semblent résider dans d'autres secteurs ?

Est-on sûr de ne pas avoir indûment minimisé par simple hypothèse préalable l'importance des coûts d'un détournement du trafic commercial en direction des Etats-Unis ? Peut-on miser avec assurance sur un transfert éventuel des recettes tarifaires du Trésor américain en faveur des exportateurs canadiens ? Peut-on espérer que le degré de propriété étrangère diminuera à long terme après avoir augmenté à court terme ? Peut-on sérieusement supposer que le Canada détient les capitaux américains en otage ? Notre vulnérabilité et notre dépendance seraient-elles réduites suite à une entente de libre-échange avec les Etats-Unis ?

Wilkinson cite l'exemple de la Suède, dont la position vis-à-vis la CEE serait sensiblement comparable à celle du Canada face aux Etats-Unis : pour rendre efficace son « libre » accès à la CEE, la Suède a dû adopter une nouvelle panoplie de mesures complémentaires qui sont passées sous silence par Wonnacott qui utilisa le même exemple.

Plus important, Wilkinson rejoint Bronsard et Kabuya en suggérant que le Canada ne devrait pas dédaigner la possibilité de faire partie de cartels de producteurs, car c'est là une bonne façon pour un « petit » pays d'emprunter des dimensions plus grandes en actualisant son pouvoir potentiel de monopole. A certains égards, le Canada n'est « petit » que parce qu'il veut bien le demeurer, et le pays serait mal avisé de chercher à tout prix à se comporter en concurrent parfait et impuissant dans un monde où la concurrence parfaite est loin d'exister entre des partenaires de plus en plus puissants.

Quoi qu'il en soit, si le paradigme du « petit » pays fournit la réponse à toutes les questions et que les gains d'une entente de libre-échange bilatéral sont alors monopolisés par le plus petit des deux pays, que peut alors espérer retirer le « grand » pays d'une telle entente, sinon la cession inconditionnelle par le « petit » de son pouvoir potentiel en matière de ressources naturelles ? Est-ce vraiment là ce que les Canadiens désirent ?

En résumé, selon Wilkinson, les études du Conseil et de Wonnacott ont tendance à surestimer les avantages et à sousestimer les coûts pour le Canada d'une entente de libre-échange bilatéral avec les Etats-Unis : ces études sont donc *incomplètes* et par trop *optimistes*. C'est sur le plan de l'appréciation qualitative des facteurs en cause que l'on retrouve les faiblesses principales de ces études.

Pour A.M. Sinclair, le Conseil économique du Canada est *vague et imprécis* concernant l'impact régional du libre-échange en général et du libre-échange avec les Etats-Unis en particulier ; on cherche à laisser l'impression que toutes les régions canadiennes ne manqueront certes pas de bénéficier de ces changements. Comme le Conseil n'a pas empiriquement creusé cette question, il est donc permis d'être sceptique concernant toutes les allégations du Conseil en ce qui concerne l'impact régional de la politique commerciale. Sinclair rappelle la conclusion de



Melvin, à l'effet qu'il est prioritaire que l'on se penche sérieusement sur les implications régionales des politiques nationales ; poursuivre l'analyse dans le cadre étroit du modèle de Stolper-Samuelson ne lui semble guère prometteur.

En fait, la conclusion qui se dégage de l'article de Sinclair est que, en l'absence d'un cadre analytique régional approprié, le Conseil économique du Canada aurait dû s'abstenir de dire quoi que ce soit concernant l'impact régional de la politique commerciale. Or, c'est précisément l'absence d'un tel cadre analytique qui autorise le Conseil de parler des aspects régionaux sans reconnaître l'existence de distorsions, d'objectifs « non économiques » et de contraintes régionales particulières, comme si l'on pouvait raisonnablement être en quête d'un optimum sans compromis sur le plan régional.

Sinclair note également que les recommandations du Conseil ne tiennent pas suffisamment compte des réalités sectorielles particulières à l'économie canadienne, notamment en matière d'agriculture et d'énergie. De plus, les problèmes relatifs à la répartition régionale et personnelle sont ignorés.

En résumé, Sinclair est d'avis que le rapport du Conseil économique du Canada fait appel à un éclairage théorique non parfaitement pertinent, fait preuve d'une certaine *naïveté* dans la présentation de ses arguments, et enfin conçoit plusieurs de ses recommandations dans un *cadre analytique inapproprié*.

R. Tremblay avance l'argument que le Conseil économique du Canada a fondé ses recommandations sur des *vues insuffisamment nuancées* de la réalité canadienne. Par exemple, l'effet de polarisation qui a toujours joué en faveur de l'Ontario « cantonne le Québec dans le rôle d'une économie excentrique dont l'accès privilégié au marché canadien permet la survie d'industries du 19<sup>e</sup> siècle dont le déclin paraît inévitable ». En d'autres termes, la dépendance actuelle du Québec au sein du marché commun canadien lui impose d'hériter de structures qui ne sont pas nécessairement conformes aux préférences structurelles québécoises. Le Québec est donc inséré dans une zone commerciale qui, même si elle était optimale pour le Canada, ne l'est certes pas pour le Québec, qui se trouve en conséquence pénalisé par une politique commerciale pan-canadienne.

Selon Tremblay, le libre-échange unilatéral ou le libre-échange multilatéral porterait un dur coup aux structures vétustes du Québec, sans ralentir la polarisation en faveur de l'Ontario ; en d'autres termes, l'efficacité d'une politique sur le plan pan-canadien n'implique nullement son efficacité du point de vue québécois.

Si Tremblay met en doute l'existence de gains nets positifs découlant de l'adoption par le Canada du libre-échange unilatéral, c'est qu'il ne

raisonne pas dans le cadre contraignant de l'hypothèse du « petit » pays, qu'il fait preuve d'un certain pessimisme empirique concernant les élasticités, et qu'il ne considère pas comme mineurs les problèmes relatifs aux coûts d'ajustement et à la répartition des revenus. La politique qu'il préconise pour le Canada et le Québec est la libéralisation graduelle des échanges commerciaux entre le Canada et les Etats-Unis. Selon Tremblay, la libéralisation des échanges dans l'axe nord-sud permettrait à chaque région canadienne de s'adapter plus optimalement à son marché naturel situé au sud, sans faire intervenir au préalable la nécessité de stimuler inefficacement la rationalisation pan-canadienne de l'activité économique selon l'axe est-ouest.

En d'autres termes, ayant le choix pour le Québec entre une double dépendance du reste du Canada et des Etats-Unis, et une dépendance simple et directe des Etats-Unis, Tremblay opte pour la seconde alternative.

Comme Tremblay, C. Nappi estime que la politique du Conseil économique du Canada serait néfaste pour le Québec, dont l'analyse peu nuancée repose par ailleurs sur une vision pré-analytique qui cadre mal avec la réalité canadienne. Il souligne aussi que, tout au long de son rapport, le Conseil semble vouloir attribuer à la politique protectionniste la plupart des maux économiques dont le pays souffre, comme si nos péages externes (et ceux des autres) étaient seuls responsables de l'inefficacité généralisée qui caractérise l'économie canadienne. A l'hypothèse du type « nurture » qu'adopte implicitement le Conseil dans son rapport, Nappi oppose une hypothèse du type « nature » qui l'amène à souligner l'incapacité d'un changement de politique à provoquer des modifications radicales dans le comportement des agents. Mais il s'agit là d'une question empirique insuffisamment explorée.

Concernant les problèmes d'ajustement suite aux modifications que le Conseil recommande d'apporter à la politique commerciale, Nappi estime que celui-ci pêche par *excès d'optimisme* et rejoint sur ce point la plupart des auteurs qui ont contribué à ce numéro spécial. Un tel optimisme est dangereux dans un document destiné aux décideurs publics, bien qu'il soit légitime quand on limite le débat au tableau noir.

Pour sa part, Bergeron reprend le thème de l'impact régional et suggère qu'il est *politiquement peu sage* de laisser aux forces impersonnelles du marché le soin de choisir les secteurs gagnants suite à une libéralisation des échanges. A cause de certaines rigidités particulières au Québec auxquelles le Conseil économique du Canada ne s'est pas suffisamment attardé, il estime que la période de transition pour le Québec pourrait être beaucoup plus longue et coûteuse que le Conseil n'a voulu l'admettre. En particulier, il soulève une question très importante : même en supposant que la politique idéale soit le libre-échange unilatéral, quelles sont exactement les nouvelles politiques de support et les ajustements aux

autres politiques existantes dont l'efficacité de la première dépend ? Il ne faut donc pas plus laisser à la discrétion des décideurs publics, non éclairée par des études sérieuses, le soin de choisir les secteurs gagnants.

En résumé, le rapport du Conseil souffre des carences suivantes : il n'a pas contribué à l'avancement de nos connaissances en ce qui concerne les mécanismes d'ajustement régional, il a indument négligé l'analyse de longue période, et il n'a pas suffisamment tenu compte des objectifs multiples et complexes qui importent au Canada.

L'analyse présentée par K. Valaskakis introduit dans la discussion une dimension dont l'absence totale dans le rapport du Conseil économique du Canada saute aux yeux : la *dimension prospective*. L'on ne doit pas oublier en effet que le but ultime de tout l'exercice est de suggérer au Canada la meilleure politique commerciale pour le dernier quart du 20<sup>e</sup> siècle.

Vue sous cet angle, la contribution de Valaskakis nous permet de fermer le cercle en nous rappelant que l'option Europe pourrait fort bien se présenter de nos jours exactement comme l'option Amérique analysée par Latulippe s'était présentée au milieu du 19<sup>e</sup> siècle, bien que le contexte et les données du choix à faire soient bien entendu radicalement différents dans les deux cas.

Valaskakis ne pose le choix entre les diverses options qu'il décrit qu'après avoir pris soin de préciser les objectifs qui sont pertinents, les contraintes à l'intérieur desquelles il faut maximiser, l'horizon temporel du décideur, et la nécessité d'aborder de front le problème de l'harmonisation des diverses politiques. Ensuite, compte tenu de l'évolution probable de l'économie mondiale à l'horizon 2000, il présente l'option Europe dans le contexte de plusieurs scénarios.

Comme le remarque Valaskakis, l'option Europe n'est guère attrayante pour ceux dont l'analyse marginaliste ne couvre que le court terme, pour ceux qui estiment que les objectifs non strictement économiques ne doivent pas intervenir dans l'analyse scientifique, ni pour ceux qui nient la nécessité d'une certaine diversification afin d'empêcher le Canada de se noyer dans son marché naturel situé plus au sud. Pour Valaskakis, l'option Europe n'implique pas le divorce avec les États-Unis ; elle ne fera que rendre le mariage avec les États-Unis plus « ouvert ». L'option Europe est donc une option susceptible de plaire à une nation d'*entrepreneurs* soucieux de ne laisser passer aucune occasion d'exercer et d'accroître leur dynamisme innovateur. En négligeant trop manifestement cette option, le Conseil économique du Canada aurait-il fait preuve du même *défaitisme* et du même manque d'esprit d'initiative et d'innovation qu'il critique par ailleurs chez les exportateurs canadiens ? Valaskakis ne le dit pas, mais il est permis en relisant sa conclusion de répondre affirmativement à la question.

La conclusion qui semble se dégager de ce numéro spécial est la suivante : tous les économistes s'entendent pour pointer dans la direction générale du libre-échange. Cependant, en vertu de divergences raisonnables qui relèvent beaucoup plus de l'appréciation de la réalité pertinente que du raisonnement scientifique, il leur est permis d'être en désaccord avec le classement des options qui se présentent et que le Conseil économique du Canada reproduit au graphique 8.1 à la page 116 de son rapport.

Jacques HENRY,  
*Université d'Ottawa.*